

13 мая 2026

«КОРУС Консалтинг» внедрил CRM-систему BPMSoft в «ТЕХНОНИКОЛЬ»

Корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ» при поддержке ГК «КОРУС Консалтинг» внедрила единую CRM-систему на базе low-code платформы BPMSoft для управления объектными продажами и работы с тендерами. Решение охватило все регионы присутствия компании в России, а также подразделения в СНГ, обеспечив единый цифровой контур работы с клиентами, строительными объектами и торговыми партнёрами.

«ТЕХНОНИКОЛЬ» — ведущий международный производитель строительных материалов и систем с более чем 30-летним опытом. Компания объединяет собственные научные центры, производственные площадки и широкую сеть продаж, реализуя проекты промышленного и гражданского строительства в России и стран СНГ.

Ранее в компании использовали собственную CRM-систему, которая долгое время соответствовала бизнес-потребностям компании. Однако по мере роста бизнеса, усложнения процессов и увеличения объёмов данных система стала технологически устаревать. Поддержка и развитие решения требовали значительных усилий, а скорость внедрения изменений перестала соответствовать потребностям компании. Дополнительным фактором стала фрагментация данных по клиентам и объектам, что ограничивало возможности аналитики и прогнозирования.

В качестве современной и масштабируемой платформы «ТЕХНОНИКОЛЬ» выбрала BPMSoft, а партнёром по внедрению стала ГК «КОРУС Консалтинг»,



обладающая отраслевой экспертизой и многолетним опытом реализации CRM-проектов корпоративного уровня. Ключевой задачей проекта стало **создание единой CRM для управления объектными продажами**, способной поддерживать работу сотен пользователей.

Решение охватывает **полный цикл работы с объектами** — от их создания до расчета потенциала продаж. Также оно позволяет согласовывать условия отгрузки материалов, автоматически распределять объекты и учитывать SLA для каждого подразделения, участвующего в продажах. **Платформа интегрирована с десятью корпоративными системами «ТЕХНОНИКОЛЬ»:** порталом торговых партнёров, модулями учёта отгрузок и расчёта цен, системой BI-аналитики, а также внешними тендерными площадками. Интеграция обеспечила формирование единого профиля клиента и объекта, сквозные процессы и качественную управленческую отчетность.

Проект реализовывался поэтапно: сначала CRM была запущена в Казахстане и Узбекистане, затем в Беларуси, затем — во всех федеральных округах России. Проект **отличается широким географическим охватом** — систему используют в разных часовых поясах, включая Дальний Восток, Сибирь, Юг, Северо-Запад, Урал, Поволжье и Центральный федеральный округ. В результате в системе уже работают **более 500 пользователей**.

В дальнейшем «ТЕХНОНИКОЛЬ» **планирует развивать CRM как стратегическую платформу:** расширять интеграции и масштабировать функциональность под новые бизнес-задачи. Также предусмотрено внедрение инструментов искусственного интеллекта для прогнозирования продаж, анализа данных и поддержки принятия управленческих решений.



Константин Рузов
Владелец продукта «CRM
объектные продажи»,
«ТЕХНОНИКОЛЬ»

Для нас этот проект — не просто замена старой системы, а фундамент для дальнейшего развития объектных продаж. Мы получили единое пространство работы с клиентами и объектами во всех регионах, повысили прозрачность процессов и заложили основу для масштабирования. Команда «КОРУС Консалтинг» глубоко погрузилась в наши задачи и обеспечила надежный переход без остановки бизнеса.



Юлия Иванова
Руководитель направления
VRMSoft ГК «КОРУС
Консалтинг»

Проект для «ТЕХНОНИКОЛЬ» — пример сложной корпоративной трансформации с большим количеством интеграций, регионов и пользователей. Нам было важно сохранить привычную логику работы для бизнеса и при этом создать современную, производительную CRM, готовую к развитию. Сегодня система уже дает измеримый эффект и станет основой для следующих этапов цифровизации.



Вадим Сорокин
Коммерческий директор
VRMSoft

Сегодня крупные производственные компании ожидают от CRM не только автоматизации отдельных коммерческих операций, но и возможности выстраивать сквозные процессы между регионами, подразделениями и корпоративными системами. Проект «ТЕХНОНИКОЛЬ» демонстрирует, как наша платформа может решать такие задачи в масштабах распределенного бизнеса.

